



Ontwikkelprogramma Young Professionals

Een compleet pakket vaardigheids- en competentietrainingen om je zowel zakelijk als persoonlijk te ontwikkelen.

Als beginnend professional is de belangrijkste uitdaging om je op een gestructureerde manier te ontwikkelen tot een volwaardig en professioneel gesprekspartner. MWH biedt speciaal voor young professionals een pakket van trainingen, waarmee aan persoonlijke en interpersoonlijke vaardigheden wordt gewerkt. Doorlopend.

Wat we bieden

In de eerste twee jaar van jouw carrière binnen MWH, begeleiden we jou, als young professional, nadrukkelijk bij je ontwikkeling. Dat doen we met een combinatie van verschillende vaardigheidstrainingen: ter inspiratie, maar ook om te oefenen, om voorbereid te zijn, en zelfs om je te weren tegen druk van de buitenwereld. Naast uitgebreide vakinhoudelijke trainingen in de verschillende businesslines en presentaties van alle onderdelen van de organisatie, komen de volgende zaken aan bod:

- Professionele effectiviteit
- Projectmanagement
- Commercial awareness
- Schrijf- en presentatievaardigheden

Professionele effectiviteit

Na een taakgerichte inwerkperiode start je met een driedaagse training, gericht op de ontwikkeling van het zelfvertrouwen en een zakelijke, professionele werkhouding. Zaken die aan bod komen:

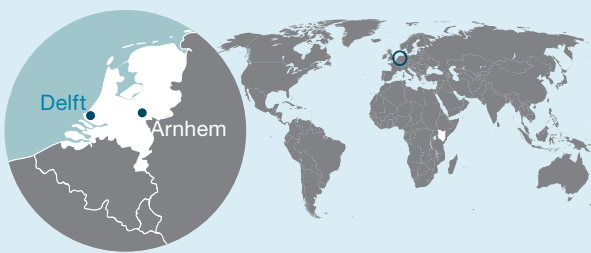
- » Omgaan met klachten en tegenwerpingen
- » Effectieve communicatie; issues bespreekbaar maken met collega's en klanten
- » Innerlijke houding; normen en gewoonten

Project Management Essentials

MWH Global hanteert voor al haar projecten een uniforme systematiek. Deze projectmanagementaanpak staat bekend als 'MTP' (Manage The Project) en omvat verschillende stappen om een project voor zowel de klant als MWH, succesvol te laten verlopen.

In de training behandelen we de verschillende fases die een project kent en de basisprincipes om een project tot een goed einde te brengen. Naast de achtergronden behandelen we zaken als contractvorming, planning, projectrisico's, scope beheersing en financiële controle.

Een volledig programma, waarin we structureel werken aan alle vaardigheden die elke succesvolle professional goed kan gebruiken.



Over MWH

MWH Global levert wereldwijd strategisch advies, technische engineering-, bouw- en milieudiensten. We adviseren en ondersteunen opdrachtgevers in uiteenlopende bedrijfstakken bij projecten en programma's gericht op water, milieu, energie, afval, grondstoffen en infrastructuur. Wereldwijd telt MWH ongeveer 7.000 medewerkers, verspreid over 35 landen op zes continenten, die zich inzetten voor onze gezamenlijke missie Building a Better World.

In Nederland is MWH al jaren een toonaangevende speler op het gebied van bodemadvies, veiligheid, afval en handhaving en vergunningverlening. Onze specialiteit: van data, naar informatie, naar strategische keuzes.

Contactinformatie



Tessa Meijer

Human Resources Advisor

t: +31 (0)26 750 7516

m: +31 (0)6 5391 1803

e: tessa.meijer@mwhglobal.com

Commercial Awareness

Tijdens de training commercial awareness komen verschillende onderdelen van marketing en sales aan bod. Inhoudelijk wordt kort ingegaan op de manier waarop binnen MWH accountmanagement wordt bedreven, enkele termen en cijfers en het offerteproces. We oefenen daarnaast concreet met klantgerichtheid, luisteren, doorvragen, resultaatgerichtheid, communicatiestijlen en pitchen.

Persoonlijk en professioneel schrijven

Teksten vertegenwoordigen onze organisatie bij onze klanten. Ze moeten daarom professioneel en toegankelijk geschreven zijn. Met een persoonlijk en professioneel geschreven tekst maken we ook op papier onze merkelofte 'Building a Better World' waar. Onderwerpen die aan bod komen:

- » Hoe pak ik het schrijven goed aan?
- » Wat is de stijl die ik moet gebruiken bij MWH?
- » Houd ik rekening met mijn lezer?

Succesvolle offertes en duurzaam adviesrapport

Succesvolle offertes en duurzame (advies) rapporten zijn de teksten die onze adviezen, oplossingen en ideeën weergeven. Dit moet op een manier die voor de klant begrijpelijk is én onze identiteit uitstraalt. Tijdens deze training krijg je concrete tips over het opbouwen en formuleren van succesvolle offertes en kwaliteitsrapportages.

Overtuigend presenteren

De ene spreker weet zijn toehoorders met gemak te boeien en de andere spreker heeft moeite om de aandacht van het publiek te blijven behouden. Dit is ook niet altijd gemakkelijk, ook al is de inhoud van het verhaal nog zo interessant. In deze training leer je hoe jij jouw publiek kunt blijven boeien.

De training heeft een praktische invulling, waarbij zoveel mogelijk de aansluiting wordt gezocht bij de dagelijkse praktijk. Er worden in hoog tempo een aantal oefeningen gedaan om effecten duidelijk te maken, technieken te oefenen en de presentatie te verbeteren.

Neem contact op

Poortweg 4, 2612 PA, Delft
Tel: +31 (0)15 751 1600

Westervoortsedijk 50, 6827 AT, Arnhem
Tel: +31 (0)26 751 3300